



CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA LA CREACIÓN DE MI EMPRESA

FUENTES DE FINANCIACIÓN PRIVADAS: FINANCIACIÓN BANCARIA

JORGE MONTOYA ARANA

Septiembre 2013





Contenido

1. Introducción
2. Tipos de productos bancarios
3. Criterios de elección de cada recurso bancario
4. Negociación con entidades financieras
5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)





1. Introducción

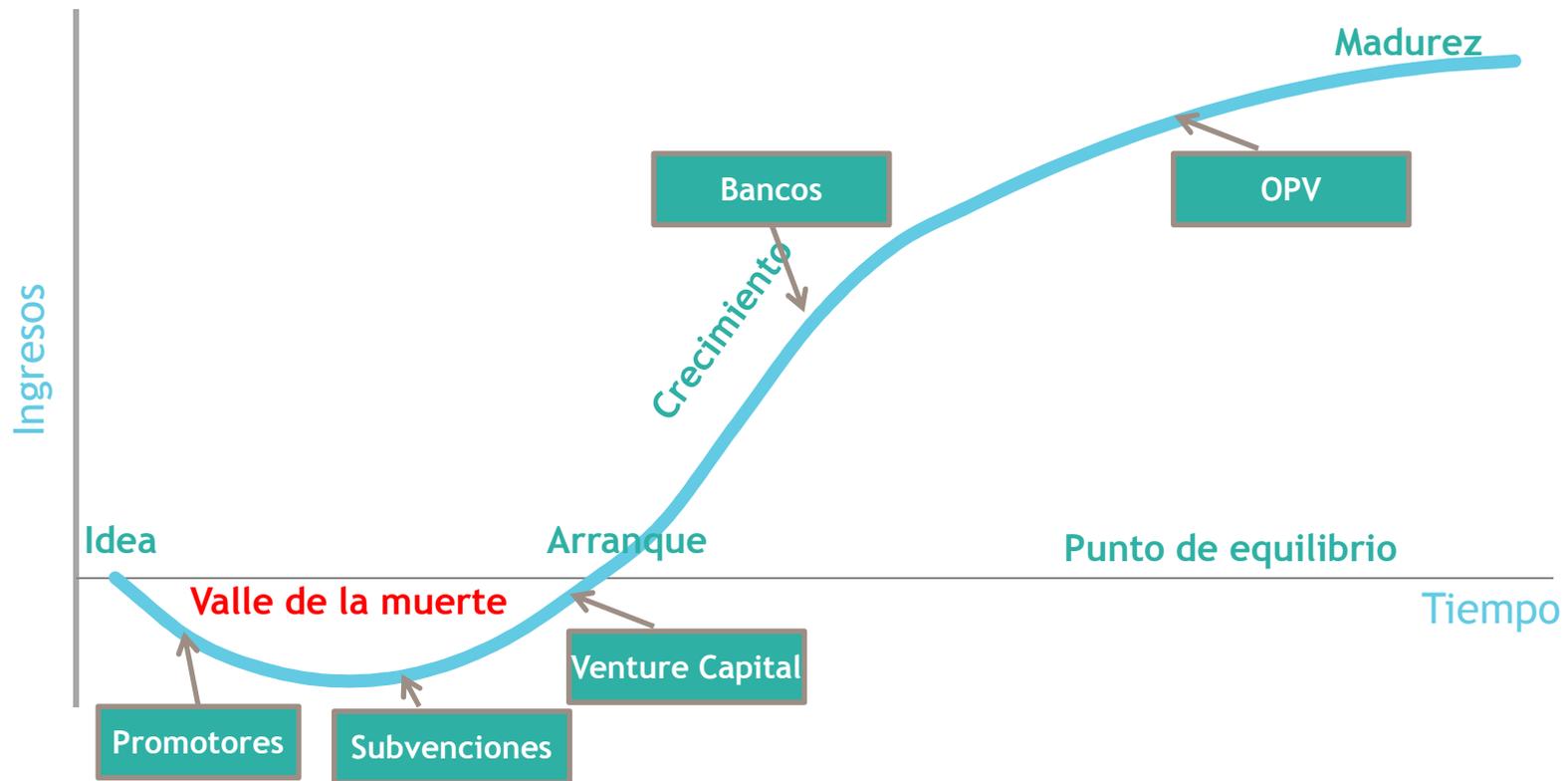


1. Introducción



1. Introducción: ciclo de vida de la empresa

...cuál es calendario de financiación de una start-up?



1. Introducción

Entidades financieras

➔ Son la principal fuente de financiación ajena

Actualmente existen muchos problemas de acceso:

- Endurecimiento de las condiciones
- Reducción del volumen concedido
- Aumento del coste de la financiación
- Incremento de garantías y avales
- Disminución del plazo de devolución

	Promedio 2010 y 2011	IVT. 2011	I T. 2012	II T. 2012	III T. 2012
Capital riesgo	3,2	1,3	0,8	0,5	0,3
Business angels	0,5	0,0	0,3	0,0	0,0
Capital semilla	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Préstamos participativos	1,6	0,0	0,5	0,5	1,0
Instrumentos financieros de la Comisión Europea	0,2	0,5	0,0	0,5	0,0

Fuente: "Encuesta Cámaras sobre el acceso de las Pymes a la financiación ajena"

➔ El 92% de las PYMES la solicitan para financiar circulante

➔ Ofrecen multitud de productos con los que financiarse

1. Introducción a las fuentes de financiación

Entidades financieras

➔ *Clasificación de los productos en relación al periodo de financiación*

Largo
plazo

- Préstamos
- Project finance
- Leasing
- Renting

Corto
plazo

- Descuento comercial
- Póliza de crédito
- Línea de crédito
- Descubierto en CC
- Factoring
- Confirming
- Anticipo de crédito
- Crédito documentario



2. TIPOS DE PRODUCTOS BANCARIOS



2. Tipos de productos bancarios

FINANCIACIÓN DE INVERSIONES A LARGO PLAZO

PRESTAMOS Def.- Cuantía concedida por una entidad financiera a un cliente de manera que éste se compromete a su devolución, junto con el pago de unos intereses, periódicamente, dentro de un plazo determinado y según un cuadro de amortización pactado entre las partes.

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	DESTINO	GARANTÍAS	Ventajas e Inconvenientes
PRESTAMOS HIPOTECARIOS	<ul style="list-style-type: none"> * Importe * Plazo * Tipo de interés: <ul style="list-style-type: none"> a) Fijo: % nominal anual b) Variable: Euribor 1 año + x puntos * Liquidación de intereses: <ul style="list-style-type: none"> . Mensual, trimestral, semestral, anual * Banda de fluctuación: <ul style="list-style-type: none"> . Mínimo: % y Máximo: % * Redondeo * Interés de demora * Amortización: <ul style="list-style-type: none"> a. Tipos de cuota: <ul style="list-style-type: none"> a.1) Cuota constante (capital + intereses) a.2) Cuota con amortización constante de capital a.3) Cuota blindada (cuota constante (capital + intereses) combinado con tipo de interés variable) a.4) Cuota con amortización al vencimiento b. Liquidación: mensual, trimestral, semestral, anual, al vencimiento. * Carencia de amortización * Comisiones: (% y un mínimo) <ul style="list-style-type: none"> . Apertura: . Amortización anticipada . Cancelación anticipada . Novación . Otros: Tasación, Notaría, Seguros, Impuesto Actos Jurídicos Documentados, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> * Promotores * Divisas * Naval * Otros (familias, profesionales, ...) 	<ul style="list-style-type: none"> * Real: afectación de bienes muebles o inmuebles. 	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Disposición de efectivo para realizar inversiones a largo plazo. * Permite la continuidad de la actividad de la empresa al satisfacer necesidades financieras tanto en el nacimiento como en el desarrollo y expansión de la empresa. <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * La carga financiera se aplica sobre el importe del préstamo (se utilice el efectivo en su totalidad o no). * Aumenta el endeudamiento de la empresa y se debilita la posición financiera de la misma.
PRESTAMOS PERSONALES		<ul style="list-style-type: none"> * Promotores * Divisas * Sector Público * Otros 	<ul style="list-style-type: none"> * Personal: solvencia moral y material del beneficiario 	

PRÉSTAMO

2. Tipos de productos bancarios

FINANCIACIÓN DE CIRCULANTE

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p>PÓLIZAS DE CRÉDITO</p> <p>Definición.- Crédito que concede una entidad financiera a una empresa cliente hasta un importe límite y durante un tiempo determinado, del cual puede ir disponiendo según las condiciones pactadas entre las partes (plazo, tipo de interés, comisiones, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Importe (mínimo, en algunos casos) * Plazo: 1 año (excepción: P.C. con renovación tácita) * Tipo de interés: <ul style="list-style-type: none"> a) Fijo: % nominal anual b) Variable: Euribor 3 meses + x puntos * Liquidación de intereses: mensual, trimestral, semestral, anual * Banda de fluctuación: <ul style="list-style-type: none"> . Mínimo: % . Máximo: % * Redondeo * Interés de demora * Amortización: al vencimiento (Se pueden hacer reducciones del límite y/o amortizaciones periódicas) * Comisiones (% y un mínimo) <ul style="list-style-type: none"> . Apertura . No disponibilidad . Excedido (. Reapertura, renovación, en su caso) 	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Se pagan intereses en función del capital dispuesto * Se utiliza como apoyo a la política de cobros a clientes, cuando la facturación es estacional, cuando se necesita financiación "puente", etc. <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * Pago de comisiones sobre el capital no dispuesto * Tener que prever (por norma general) el reembolso del 100% del capital dispuesto al vencimiento de la póliza.

PÓLIZA DE CRÉDITO



2. Tipos de productos bancarios

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	DOCUMENTOS	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p align="center">DESCUENTO</p> <p>Definición.- La entidad financiera anticipa a una empresa cliente los derechos de cobro, no vencidos, que ésta tiene sobre sus clientes. A cambio, la empresa cliente paga un tipo de interés por el importe anticipado y por el tiempo que media entre la fecha en que se realiza el anticipo y la fecha en que vencen los documentos anticipados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Importe * Plazo: de 30 días a 1 año. * Tipo de interés: <ul style="list-style-type: none"> a) % según plazo b) Forfait: % fijo, independientemente del plazo. * Comisiones (% y un mínimo) <ul style="list-style-type: none"> . Negociación de efectos: <ul style="list-style-type: none"> - Domiciliado aceptado - Domiciliado no aceptado - No domiciliados . Devolución de efectos 	<ul style="list-style-type: none"> * <i>Efectos aceptados:</i> la entidad financiera puede reclamar al librado, librador o cualquiera de los intervinientes (avalistas, endosados, ...) * <i>Efectos no aceptados:</i> sólo responde el librador porque el deudor no reconoció su deuda y no se ve obligado al pago. * <i>Certificaciones de obra:</i> las entidades públicas reconocen la deuda a favor del contratista pero ésta no se hace efectiva hasta fechas posteriores. * <i>Facturas conformadas:</i> las entidades públicas dan conformidad pues han recibido la mercancía pero no reconocen la deuda ni el pago de la misma. 	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * A la empresa se le adelantan los cobros futuros y le genera liquidez * A veces, la relación de las entidades financieras con las empresas empieza por el descuento y, una vez comprobado que la empresa trabaja bien, se abre la vía para la concesión de nuevos productos de financiación. <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * Obligación de responder si el deudor no paga. * Los efectos tributan por el ITPAJD. * Coste más elevado que otros productos como la póliza de crédito.
<p>- Gestión de cobro de efectos o créditos</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Importe * Comisiones (% y un mínimo) <ul style="list-style-type: none"> . Negociación de efectos no truncados: <ul style="list-style-type: none"> - Domiciliado aceptado - Domiciliado no aceptado - No domiciliados . Devolución de efectos 		



2. Tipos de productos bancarios

Caso práctico

Cálculo del coste explícito de las fuentes bancarias

2. Tipos de productos bancarios

Coste explícito de las fuentes bancarias

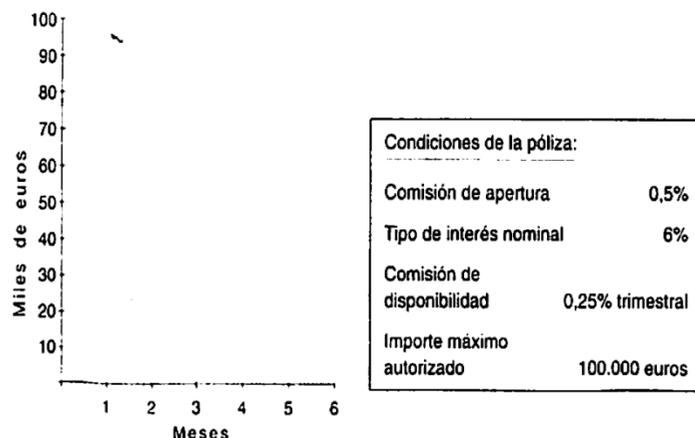
Consideraremos una a una las alternativas más comunes de financiación bancaria.

Coste explícito de la póliza de crédito

El coste efectivo de una póliza de crédito sólo se puede calcular en base a la utilización que se haga de la misma.

Ejemplo: supondremos el caso de una póliza a seis meses con el nivel de utilización que indica la Figura 8.1.

Figura 8.1. Póliza de crédito: nivel de utilización

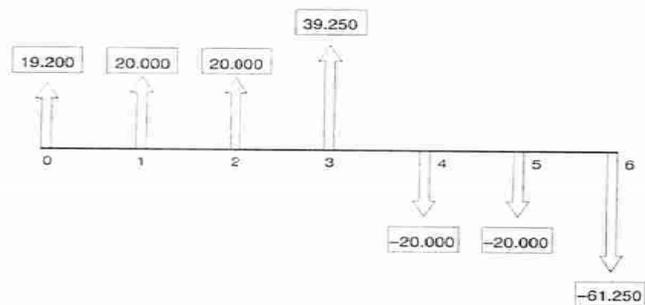


Instante de tiempo	Concepto	Flujo en euros
0	Comisión apertura	- 500
0	Aranceles ¹	- 300
0	Entrada de dinero	+ 20.000
1	Entrada de dinero	+ 20.000
2	Entrada de dinero	+ 20.000
3	Entrada de dinero	+ 40.000
3	Pago intereses	- 600
		RESUMEN PRIMER TRIMESTRE
		Saldo medio de utilización = 40.000
		Intereses = $40.000 \times 6\% \times 90/360 =$ 600
		Saldo medio no dispuesto = 60.000
		Comisión disponibilidad: $60.000 \times 0,25\% =$ 150
		RESUMEN SEGUNDO TRIMESTRE
4	Salida de dinero	- 20.000
5	Salida de dinero	- 20.000
6	Salida de dinero	- 60.000
6	Pago de intereses	- 1.200
		Saldo medio utilizado = 80.000
		Intereses = $80.000 \times 6\% \times 90/360 =$ 1.200
		Saldo medio no dispuesto = 20.000
		Comisión disponibilidad: $20.000 \times 0,25\% =$ 50

2. Tipos de productos bancarios

La Figura 8.2 esquematiza las entradas y salidas de dinero (flujos relevantes) para el "proyecto póliza de crédito" que se derivan de los cálculos en la Tabla 1. Es decir, las entradas y salidas de dinero en la cuenta corriente del titular de la póliza de crédito en el supuesto de que en esa cuenta sólo hubieran los movimientos estrictamente ligados a la operación de crédito.

Figura 8.2. Póliza de crédito: flujos relevantes



Puesto que los movimientos se han supuesto mensuales, podríamos calcular una tasa mensual equivalente, que no será otra cosa que la tasa interna de rentabilidad de los flujos descritos.

Esta tasa será aquella que haga cero el valor actual de todos los flujos. Es decir, que en términos de unidades monetarias de hoy, todo el dinero que haya salido del bolsillo del prestatario compense exactamente el valor actual de todo lo que ha recibido.

$$0 = 19.200 + \frac{20.000}{1+i} + \frac{20.000}{(1+i)^2} + \frac{39.250}{(1+i)^3} - \frac{20.000}{(1+i)^4} - \frac{20.000}{(1+i)^5} - \frac{61.250}{(1+i)^6}$$

Para que se cumpla la igualdad, i debe valer 0,00781. Es decir, una tasa mensual equivalente del 0,781% haría que el valor actual de todo

el dinero recibido por el prestatario fuera exactamente igual al valor actual de todo el dinero entregado por el mismo.

Anualizando esta tasa, el coste anual equivalente de esta financiación resultaría de:

$$(1 + 0,00781)^{12} = 1 + i_{\text{anual}}, \text{ de lo que se desprende } i_{\text{anual}} = 9,79\%$$

El diferencial de 3,79 puntos entre el tipo de interés nominal (6%) y el interés anual equivalente (9,79%), viene dado por la baja utilización que se ha hecho del límite de crédito solicitado (100.000 euros) a lo largo de los seis meses, especialmente durante el primer trimestre, más el impacto de la comisión de apertura.

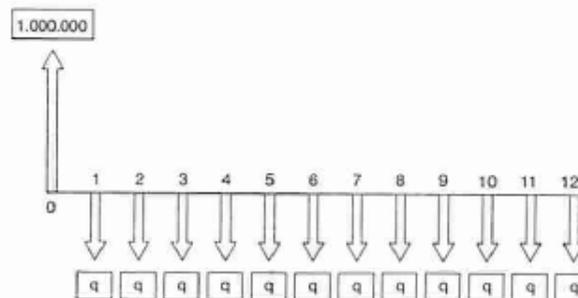
Coste explícito del préstamo

En el caso de un préstamo, los fondos quedan abonados en la cuenta corriente del prestatario desde el primer día, y la forma de devolución más usual es por cuotas constantes, en las que el prestatario paga una cantidad que corresponde a los intereses devengados durante el período y la correspondiente devolución de principal.

Ejemplo: un préstamo de 1.000.000 de euros a plazo de un año, con amortizaciones mensuales. Tipo de interés: 6%. Gastos de intervención de fedatario público: 3‰.

Si queremos establecer doce cuotas de amortización constantes, los flujos asociados serían los expuestos en la Figura 8.3:

Figura 8.3. Préstamo: flujos asociados



2. Tipos de productos bancarios

Para que el valor actual de las doce cuotas, q , sea igual al millón de euros recibido, la tasa de descuento a utilizar debe ser la tasa mensual equivalente al 6% anual; en consecuencia:

$$(1 + i_m)^{12} = (1 + 0,06), \text{ de donde}$$

$$TM = \sqrt[12]{1 + 0,06} - 1 = 0,0049 \text{ (0,49\%)}$$

La expresión que iguala los valores actuales de los flujos recibidos y entregados será:

$$1.000.000 = \frac{q}{1,0049} + \frac{q}{1,0049^2} + \frac{q}{1,0049^3} + \dots + \frac{q}{1,0049^{11}} + \frac{q}{1,0049^{12}}$$

La cuota mensual q que cumple con la igualdad anterior resulta ser $q = 86.011,28$ euros.

La Tabla 2 muestra qué parte de esta cuota corresponde a intereses del período y qué parte es devolución del principal dentro del mismo. Asimismo, puede verse cómo, en el último período, la cuota de 86.011,28 euros compensa exactamente los 85.591,88 euros que

Tabla 2. Préstamo y devolución del principal

Período	Saldo inicial	Intereses	Saldo final	Cuota (q)
1	1.000.000,00	4.900,00	1.004.900,00	86.011,28
2	918.888,72	4.502,55	923.391,27	86.011,28
3	837.379,99	4.103,16	841.483,15	86.011,28
4	755.471,87	3.701,81	759.173,68	86.011,28
5	673.162,39	3.298,50	676.460,89	86.011,28
6	590.449,61	2.893,20	593.342,81	86.011,28
7	507.331,53	2.485,92	509.817,45	86.011,28
8	423.806,17	2.076,65	425.882,82	86.011,28
9	339.871,53	1.665,37	341.536,90	86.011,28
10	255.525,62	1.252,08	256.777,70	86.011,28
11	170.766,41	836,76	171.603,17	86.011,28
12	85.591,88	419,40	86.011,28	86.011,28

quedaban pendientes, y sus intereses de 419,4 euros, con lo cual el préstamo queda cancelado, habiéndose compensado exactamente todas las deudas y sus intereses (igualdad de valores actuales entre lo recibido y lo entregado).

En todo el anterior proceso no se han tenido en cuenta los otros gastos asociados a este tipo de financiación, como podrían ser los derivados de la intervención de fedatario público. Ello se ha hecho en razón de que se trataba de buscar la cuota q , que hace que el valor actual de lo entregado por la entidad de financiación sea igual al valor actual de lo que esa entidad espera recibir a lo largo de la vida del préstamo. (Punto de vista de la entidad de financiación que trata de obtener una rentabilidad del 6% anual a su inversión.)

Desde el punto de vista del prestatario, los demás costes también son relevantes y redundarían en un ligero incremento del coste explícito del préstamo, de manera que se cumpliera la igualdad:

$$1.000.000 - 3.000 = \sum_{n=1}^{12} \frac{86.011,28}{(1 + i_m)^n}$$

de manera que la nueva tasa mensual resultaría ser de $i_m = 0,0054$, es decir, 0,54%. La nueva tasa anual equivalente resultaría de:

$$(1 + 0,0054)^{12} = 1 + i_{\text{anual}} \text{ de donde } i_{\text{anual}} = 6,68\%$$

Cualquier otro gasto asociado a la tramitación del préstamo, como comisiones de estudio, de apertura, etc., tendrían un efecto incremental sobre el coste explícito.

Coste explícito del descuento comercial

Aunque este tema ha sido ya tratado en el Capítulo 5 sobre Gestión de Deudores, lo recogemos también aquí a efectos de unificación, detallando algo más los posibles componentes del coste (comisiones, timbres, etc.).

Al igual que en los casos anteriores, calcularemos primero los flujos asociados a la fuente de financiación, es decir, lo que la empresa recibe en el momento de presentar un efecto al descuento, respecto al

2. Tipos de productos bancarios

nominal del efecto que hubiera recibido si lo hubiera presentado directamente al cobro en el domicilio del deudor a su fecha de vencimiento. Ejemplo:

- Tipo de efecto:	Letra de cambio, con cobro domiciliado en cuenta corriente del cliente, sin aceptar
- Nominal:	10.000 euros
- Fecha de presentación:	1 de marzo de 1999
- Fecha de vencimiento:	12 de mayo de 1999
- Días a efecto de cálculo de intereses:	72
- Tipo de interés aplicable (s/ tarifa):	5%
- Comisión:	0,7%
- Coste del timbre del efecto:	28 euros

Al analizar, como veremos seguidamente, los gastos inherentes a la operación de descuento, debe tenerse en cuenta que cuando se esté pensando en comparar el coste del descuento bancario con otro tipo de financiación, no debe olvidarse que el descuento incluye la gestión de cobro y, consecuentemente, para hacerlo comparativo a otro tipo de recurso habría que añadir al coste del descuento los gastos inherentes a la operación de cobro, sean aquellos bancarios (presentación de letras) o no (cobradores, compañías de cobro o cualquier otra alternativa).

Los gastos inherentes a la operación son los siguientes:

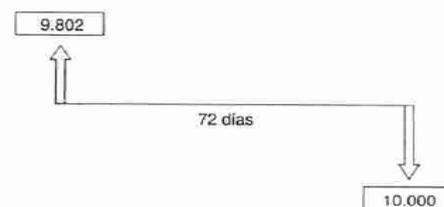
Comisión	$0,7\% \times 10.000 =$	70
Intereses	$10.000 \times (5/100) \times (72/360) =$	100
Total gastos bancarios		= 170
El banco abonará al librador del efecto:	$10.000 - 170 =$	9.830

Sin embargo, el librador tuvo que comprar previamente el efecto (o timbrarlo) con un coste de 28 euros. En consecuencia, recibirá

$$9.830 - 28 = 9.802 \text{ euros}$$

En términos del flujo de fondos, tal como indica gráficamente la Figura 8.4, la operación podría esquematizarse como recibir hoy 9.802 euros, a cambio de renunciar dentro de 72 días a 10.000 euros.

Figura 8.4. Descuento comercial: flujo de fondos



El interés para 72 días se obtendría de:

$$9.802 \times (1+i_{72}) = 10.000, \text{ de donde } i_{72} = 2,02\%$$

El interés anual equivalente se obtendrá de:

$$(1 + 0,0202)^{360/72} = 1+i_{\text{anual}} \text{ de donde } i_{\text{anual}} = 10,52\%$$

Es importante observar la diferencia existente entre el interés nominal (5%) y el interés anual equivalente (TAE) del 10,52%. ¿A qué es debido este incremento del 5,52%?

En este ejemplo, los elementos ajenos al interés propiamente dicho, es decir, la comisión y el timbre de la letra, suman 98 euros por efecto y serán satisfechas 5 veces al año. Por tanto, por estos conceptos se produce un coste anual de:

$$98 \times 5 = 490 \text{ euros}$$

lo cual representa un coste porcentual del 4,9% (3,5% atribuible a la comisión y 1,4% atribuible al timbre).

Pero los componentes que no forman parte del interés propiamente dicho no son las únicas razones por las que el coste nominal no co-

2. Tipos de productos bancarios

responde al real y, en algunos casos, pueden no ser en realidad los más importantes. Es más, en ocasiones, la comisión no llega a tener el efecto que acabamos de detallar porque no se expresa como un porcentaje a aplicar a *cada efecto*, sino que se engloba dentro del interés nominal anual. Su efecto es entonces simplemente un incremento directo del interés nominal. Este era el caso de Ramos, S.A., que se discutió en el Capítulo 5.

De hecho, hay al menos tres razones más por las cuales el coste real del descuento, como fuente de financiación, es mayor que la tasa nominal que se aplica a nuestras remesas. Como éste es un punto que conviene tener claro, detallamos a continuación estas razones:

- En primer lugar, está el efecto del tirón. Los intereses se descuentan al principio, con lo que la cantidad recibida a crédito es menor que el nominal, y el interés real es mayor. Este efecto es bien conocido, aunque no siempre bien evaluado.
- Otro efecto más sutil y mucho menos reconocido es que los intereses nominales expresados en porcentaje anual se traducen a intereses aplicables a un tiempo inferior en proporción simple al tiempo, lo cual aumenta también la tasa real. La forma de transformar un interés anual del 5% a un interés a dos meses es aplicar un 0,83% ($5\%/6$), pero un 0,83% bimestral no equivale a un 5% anual. Una vez más, por las reglas del interés compuesto (el proceso es acumulativo), un 0,83% bimestral representa un:

$$(1,0083^6 - 1) \times 100 = 5,11\% \text{ TAE}$$

Se suele llamar a este efecto "periodificación del interés".

- Finalmente, está el efecto de las cuentas compensatorias, cuando existen, que, al disminuir la cantidad de dinero realmente dispuesto, hacen también subir el tipo de interés real pagado, como ya vimos también en el caso Ramos, S.A. del Capítulo 5.

Ejemplo de otros componentes del coste del descuento (además de la comisión)

A continuación ilustramos estos tres efectos con otro ejemplo. Aunque este tipo de cálculo se hizo ya para el caso Ramos, S.A., lo orientaremos aquí a clasificar los componentes del coste del descuento en lugar de los componentes del coste de los impagados, que constituían el tema de aquella sección. Supongamos los siguientes datos:

- Interés nominal (intereses más comisión referido al año): 12%
- Plazo de la remesa: 2 meses
- Cuentas compensatorias o "saldos mínimos recomendados por el banco": de promedio, 30% del saldo descontado, sin retribución.

Podemos calcular el coste real del descuento de la siguiente forma:

Por cada 100 euros descontados a 2 meses, nos deducen 2 euros ($12\%/6 = 2\%$). Recibimos, pues, 98, pero en realidad no disponemos más que de 68, porque 30 están bloqueados por otro lado. Pagamos, por tanto, 2 euros por disponer de 68 euros durante 2 meses. El interés para dos meses es de:

$$2/68 \times 100 = 2,94\%$$

Esto se traduce en un interés anual equivalente de:

$$(1,0294^6 - 1) \times 100 = 19\%$$

Del 12% hemos pasado prácticamente al 19%, a pesar de que el efecto de la comisión, que en nuestro ejemplo anterior representaba por sí solo un elemento de coste del 3,5%, estaba ya subsumido dentro del 12% nominal.

La responsabilidad de este aumento del 7% se reparte entre las tres razones antes indicadas de la siguiente forma:

- Periodificación pura del interés*

Un 12% nominal a 2 meses es el 2%, pero el 2% bimestral equivale a:

$$1,02^6 - 1 = 0,126 = 12,6\% \text{ de interés anual}$$

- Efecto añadido del tirón*

Con el tirón, pero sin cuentas compensatorias, el interés bimestral pasaría a ser de:

$$2/98 = 0,0204 = 2,04\%$$

lo cual significa un interés anual de:

$$1,0204^6 - 1 = 0,1288 = 12,88\%$$

- Efecto añadido de los saldos compensatorios*

Si introducimos además el factor de que un 30% de la financiación así obtenida está bloqueada y no tiene retribución, el coste total es del 19%, tal como se ha calculado antes.

2. Tipos de productos bancarios

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	TIPOLOGÍA Y FISCALIDAD	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p>LEASING</p> <p>Def.- La entidad financiera arrenda bienes muebles o inmuebles a su cliente (persona física o jurídica) a cambio del pago de unas cuotas que incluyen el valor del bien y los intereses correspondientes por su financiación. El cliente tiene la opción de compra sobre el bien de manera que, al vencimiento del contrato, puede quedárselo pagando su "Valor residual" o, devolverlo a la entidad financiera.</p>	<p>* Importe: generalmente, a partir de 5 M. ptas.</p> <p>* Plazo:</p> <p>a) L. inmobiliario: entre 10 años (mínimo) y 12 años.</p> <p>b) L. mobiliario: entre 2 años (mínimo) y 5 años.</p> <p>* Tipo de interés:</p> <p>a) L. inmobiliario (generalmente variable): Euribor + x puntos</p> <p>b) L. mobiliario: fijo: % nominal anual.</p> <p>* Liquidación de intereses: generalmente, mensual</p> <p>* Redondeo: ¼</p> <p>* Cuotas:</p> <p>a) Constante</p> <p>b) Creciente</p> <p>* Comisiones:</p> <p>a) Apertura</p> <p>b) Amortización anticipada</p> <p>c) Cancelación anticipada</p> <p>Otros: intervención, seguro sobre el bien, IVA.</p> <p>* Valor Residual: mínimo, el 15% del valor de adquisición del bien.</p>	<p>Tipología</p> <p>* <i>Leasing inmobiliario</i>: Naves industriales, locales comerciales, Oficinas</p> <p>* <i>Leasing mobiliario</i>: vehículos, maquinaria, equipos informáticos, etc.</p> <p>*** Los bienes financiados se deben utilizar, exclusivamente, con fines agrarios, industriales, comerciales, de servicios o profesionales.</p> <p>Fiscalidad</p> <p>* Intereses fiscalmente deducibles</p> <p>* el límite de deducción alcanza el doble de la amortización contable del bien. En el caso de empresas de reducida dimensión, el límite llega al triple en lugar del doble antes comentado.</p>	<p>Ventajas</p> <p>* La empresa financia el 100% del valor del bien arrendado</p> <p>* Se amortiza periódicamente el bien, en lugar de realizar un desembolso único</p> <p>* Fiscalidad favorable</p> <p>Inconvenientes</p> <p>* Hay que pagar una carga financiera en base al préstamo concedido</p> <p>* Afectación de los bienes a determinados fines</p> <p>* La resolución del contrato se penaliza mucho.</p>
<p>LEASE-BACK</p> <p>Def.- El propietario de un bien obtiene financiación cediéndolo a una entidad que realice Leasing de manera que ésta, a su vez, lo arrenda a un tercero.</p>	<p>CARACTERÍSTICAS: Idem que para el Leasing</p> <p>FISCALIDAD: Se deducen igual los intereses del préstamo y, en cuanto a la amortización, se deduce aplicando el valor del bien como si éste no hubiera sido transmitido.</p>		

2. Tipos de productos bancarios

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	TIPOLOGÍA Y FISCALIDAD	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p>RENTING</p> <p>Def.- La entidad financiera cede el uso de un bien y soporta gastos de mantenimiento durante un plazo determinado a cambio de unas cuotas periódicas. No existe financiación y, a veces, se incorpora la opción de compra</p>	<ul style="list-style-type: none"> * Plazo: de 1 a 5 años * Gastos: constitución de fianza como garantía por los daños que se le puedan hacer al bien y pago de cuotas periódicas. 	<p>Fiscalidad</p> <ul style="list-style-type: none"> * La totalidad de las cuotas periódicas es gasto deducible 	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * El arrendatario usa el bien sin utilizar fondos propios o * El arrendatario no se ocupa de los gastos de mantenimiento seguros. * Si el arrendador se dedica habitualmente al renting, oír precio. <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * El arrendatario no tiene la propiedad del bien * Hay que depositar una fianza * Se establecen límites a la utilización del bien, lo cual sug adicional

2. Tipos de productos bancarios

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	TIPOLOGÍA	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p>FACTORING</p> <p>Def.- Servicio que presta una entidad financiera (factor) a una empresa cliente de manera que ésta cede sus créditos comerciales a la primera. La entidad financiera gestiona el cobro de los créditos y le ofrece su anticipo (hasta un 90% del total de los créditos cedidos).</p>	<p>* Importe: la entidad financiera decide el importe de las facturas que anticipa.</p> <p>* Plazo: de 45 a 365 días (esto último, sobre todo, en facturas anticipadas de deudores que pertenecen al Sector Público).</p> <p>* Tipo de interés: . Fijo: % nominal anual . Tipo variable: Euribor + x puntos, sobre el importe financiado.</p> <p>* Documentos: todos los instrumentos de pago pendiente de cobro: facturas, efectos, certificaciones, talones, etc.</p>	<p>1. <i>Sin recurso</i>: la entidad financiera, si el deudor es insolvente, asume las facturas anticipadas y no puede reclamárselas a la empresa cliente.</p> <p>2. <i>Con recurso</i>: la entidad financiera reclama a la empresa cliente las facturas no pagadas por el deudor. No asume, por tanto, los riesgos de insolvencia de los créditos cedidos.</p>	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Simplificación de tareas contables y administrativas de la empresa cliente. * Gestión más eficiente del cobro a cliente. * Selección de deudores en función de la información que tiene la entidad financiera <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * Coste elevado * La entidad financiera (factor) decide las facturas que anticipa * Posibilidad de que los deudores creen que la empresa cliente tiene una posición financiera débil. * Miedo de la empresa a perder autonomía e independencia en la gestión comercial

TIPO DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	TIPOLOGÍA	VENTAJAS E INCONVENIENTES
<p>CONFIRMING</p> <p>Def.- Servicio que presta una entidad financiera (factor) a su cliente (empresa) de manera que la primera gestiona el pago de las deudas que la segunda tiene con sus proveedores, confirmándoles a estos el pago de las facturas y ofreciéndoles su descuento.</p>	<p>* Importe: la entidad financiera (factor) decide las facturas de cuyo pago se responsabiliza</p> <p>* Plazo: indefinido</p> <p>* Tipo de interés (sólo en <i>confirming de financiación</i>): Euribor + x puntos.</p> <p>* Comisiones: . un % sobre el volumen total de la remesa . Fija: cantidad fija por cada documento</p>	<p>1. <i>Confirming simple</i>: el cliente abona el total de la remesa el mismo día del vencimiento medio ponderado</p> <p>2. <i>Confirming de inversión</i>: el cliente abona el total de la remesa antes del vencimiento medio ponderado</p> <p>3. <i>Confirming de financiación</i>: el cliente abona el total de la remesa después del vencimiento medio ponderado</p>	<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none"> * Sistema de pagos sencillo, eficaz y sin coste * Eliminación de los costes administrativos en los controles y ejecución de los pagos * Centralización de los pagos * Simplificación de las conciliaciones bancarias y el control de los cheques adeudados * Flexibilización del periodo de pago, en función de las necesidades de la empresa * Posible rentabilidad adicional al compartir márgenes o percibir comisiones. <p>Inconvenientes</p> <ul style="list-style-type: none"> * Se asume totalmente la garantía de pago de la orden que se cursa * Se pierde la posibilidad de pagar mediante transferencias, cheques



2. Tipos de productos bancarios

CRÉDITO DOCUMENTARIO

DEFINICIÓN:

Es un acuerdo (contrato) por el cual un banco, actuando a petición y de conformidad con las instrucciones del **importador** o en su propio nombre, se obliga frente al **exportador** a pagar, aceptar o negociar efectos de giro, ya sea directamente o con la intervención de **otro banco intermediario**.

EQUILIBRIO DE INTERESES ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR

- Medio de pago de transacciones internacionales (*pago contra documentos*)
- Existe simultaneidad en las prestaciones: el exportador no expide las mercancías hasta que está abierto a su favor un crédito documentario
- El banco asume un compromiso firme de pago
- Es una obligación de pago condicionada, asumida por el banco emisor a favor del beneficiario, siguiendo las instrucciones del ordenante.



2. Tipos de productos bancarios

CRÉDITO DOCUMENTARIO

FUNCIONAMIENTO:

El funcionamiento del crédito documentario para la instrumentación del pago y financiación de una operación de compraventa internacional (**contrato subyacente**) comienza con la solicitud del **importador (ordenante)** a un banco (**banco emisor**) para que emita un crédito documentario a favor del **exportador (beneficiario)**.

El banco emisor asume un compromiso firme de pagar (crédito contra pago), aceptar (crédito de aceptación) o negociar (crédito de negociación) contra entrega por el beneficiario de una documentación previamente convenida y que se corresponde con los **documentos que acreditan la expedición de las mercancías** (CMR, conocimiento de embarque, Bill of Lading -BL-, etc.)



2. Tipos de productos bancarios

CRÉDITO DOCUMENTARIO

PARTES EN EL CONTRATO:

1. el ordenante-importador,
2. el banco emisor y
3. el beneficiario-exportador,

pero en la práctica internacional este sencillo esquema suele complicarse con la existencia, al menos, de un banco corresponsal en el país del beneficiario que puede actuar como avisador, confirmador, pagador, etc.



2. Tipos de productos bancarios

FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

- Cobertura de riesgo de cambio
- Servicios de exportación
 - ✓ Remesas de exportación
 - ✓ Crédito documentario de exportación
- Servicios de importación
 - ✓ Emisión de cheques y transferencias
 - ✓ Remesas de importación
 - ✓ Apertura de créditos documentarios de importación
- Garantías y cartas de crédito standby
- Financiación Negocio Internacional
 - ✓ Factoring
 - ✓ Forfaiting
 - ✓ Confirming



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

CONCEPTO

Medio de **financiación de inversiones** cuyo fundamento es la capacidad del **proyecto** para generar flujos de caja positivos y no la solidez y solvencia de los patrocinadores, que son quienes proponen la idea de negocio que constituye el proyecto que hay que financiar.

Por tanto, la financiación del proyecto no depende del valor de los activos que los patrocinadores están dispuestos a poner como garantía, sino de la capacidad del proyecto para pagar la deuda.



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS:

- El deudor es una sociedad (*vehículo*) creada por los patrocinadores específicamente para desarrollar el proyecto (*The Special Purpose Vehicle (SPV)*).
- Los prestamistas aportan los recursos siendo su única garantía los flujos de caja y los activos del proyecto.
- Los riesgos del proyecto se asignan de manera equitativa entre todas las partes que participan en la transacción (=>mejor gestión y control de los riesgos).
- Los flujos de efectivo generados deben ser suficientes para cubrir los gastos operativos y devolver el capital e intereses de la deuda.
- Sólo los fondos residuales pueden destinarse al pago de dividendos a los patrocinadores.



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

POR QUÉ SE UTILIZA UN PROJECT FINANCE PARA FINANCIAR UN PROYECTO

Un patrocinador puede financiar un nuevo proyecto de 2 formas:

1. **Financiar el proyecto “*On balance sheet*”**: los patrocinadores usan todos los activos y flujos de efectivo de la empresa existente para garantizar los fondos proporcionados por los prestamistas. Si el proyecto no tiene éxito, todos los activos y los flujos de efectivo del patrocinador servirán como aval a los acreedores.
2. **Financiar el proyecto “*Of balance sheet*”**: el proyecto es desarrollado por una nueva empresa y es financiado a través de un *Project Finance*. Si el proyecto no tiene éxito, los acreedores no tienen derecho sobre los activos del patrocinador.



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

VENTAJAS:

- **Asignación de riesgos entre los participantes.** Así, el proyecto puede soportar un ratio de endeudamiento superior al que podría soportar en otras circunstancias. Por ello, reduce el riesgo de los inversores.
- La financiación tradicional suele requerir la prestación de **garantías**, muchas veces a través de los propios activos de los patrocinadores. En un *Project Finance*, las garantías se afectan únicamente a los activos relacionados con el proyecto.
- **Cada patrocinador desarrolla diferentes roles:** el principal interés de los patrocinadores es que el proyecto genere flujos de caja positivos. Al jugar papeles diferentes, se beneficiarán de mayores flujos (tanto en términos de ingresos más altos, como de costes más bajos).



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

INCONVENIENTES:

- Elevado coste (superior a la financiación bancaria tradicional)
- Diferentes asesores intervienen en el proceso: necesitan tiempo para evaluar el proyecto y negociar los términos del contrato (y son caros).
- Coste de la supervisión del proceso del proyecto.
- Los prestamistas esperan una compensación por el mayor riesgo en que incurren (exigen mayor rentabilidad).



2. Tipos de productos bancarios

PROJECT FINANCE

QUIÉNES SON LOS PATROCINADORES DE UN PROJECT FINANCE

- **Patrocinadores industriales: empresario/emprendedor.**
- **Patrocinadores Públicos**, cuyos objetivos se centran en el bienestar social.
- **Contratista y/o patrocinadores**, que desarrollan, construyen o hacen funcionar el proyecto y están interesados en participar en la iniciativa aportando capital y/o deuda subordinada (socio tecnológico).
- **Inversores financieros:** invierten dinero con el único objetivo de conseguir una alta rentabilidad.

Cada participante puede tener diversas funciones: el contratista puede ser promotor, constructor, y operador del proyecto, ya sea solo o en una empresa conjunta con los demás. Los bancos pueden ser los patrocinadores (inversores financieros) y prestamistas simultáneamente.



3. CRITERIOS DE ELECCIÓN DE CADA RECURSO BANCARIO



3. CRITERIOS DE ELECCIÓN DE CADA RECURSO BANCARIO

1. Adaptación al tipo de activo (vencimiento vs. maduración)

- El plazo de vencimiento de la deuda debe estar en consonancia con el plazo de maduración del activo financiado.
- Es decir, la deuda debe tender a la exigibilidad a un ritmo igual o inferior que el ritmo con que los activos financiados tiendan a convertirse en líquidos.

2. Coste explícito de cada recurso financiero

- El coste real de un recurso financiero no coincide con su coste nominal (sería la TAE: tasa anual equivalente)
- Influyen: gastos de apertura, comisiones de estudio, comisiones de disponibilidad/no disponibilidad, gastos notariales, etc.

3. Facilidad de obtención/renovación

4. Flexibilidad en su utilización

4. NEGOCIACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS



4. Negociación con entidades financieras

¿Por qué son importantes los bancos?

- Financian nuestros proyectos de inversión
- Convierten nuestros derechos de cobro en liquidez
- Comparten nuestro riesgo financiero y económico a cambio de rentabilidad

“El sistema financiero Español es uno de los sistemas más eficiente y solvente del mundo. Sin su apoyo, el crecimiento económico habido en España en los últimos años hubiese sido imposible. Es una ventaja competitiva de la economía española”.





4. Negociación con entidades financieras

¿Cuándo acudir a los bancos?

- Debe ser una relación continuada, no sólo marcada por las necesidades y la operativa. Anticipar las necesidades y transmitir información positiva.
- Cuando tengamos toda la información: cómo está mi empresa y qué voy a necesitar.
- Con la suficiente antelación para que tengamos tiempo a negociar y que la operación sea asumible para el banco.

4. Negociación con entidades financieras

¿Con cuántas entidades operar?

Los expertos recomiendan operar entre 3 y 5. La cantidad más operativa es 3: equilibrio entre los costes de operativa y el poder de negociación de las entidades.

¿Qué es relevante para el banco?

- El negocio bancario en su conjunto (rentabilidad del cliente)
- El riesgo asociado a cada operación y al cliente en conjunto
- Fidelidad





4. Negociación con entidades financieras

¿Criterios de selección de la entidad financiera?

1. Servicios necesarios (tradicional, internacional, local, etc.)
2. Rapidez y facilidad de operaciones (y de concesión)
3. Costes
4. Calidad de servicio (incluye proximidad)
5. Imagen e información a los clientes
6. Otros servicios → banca electrónica/Internet

4. Negociación con entidades financieras

¿Pasos para negociar?

1. Contacto inicial
2. Transmitir quiénes somos, hacia dónde vamos y qué vamos a necesitar
→ imagen de marca. Aportar información financiera (cuentas anuales, impuestos, etc.)
3. Tener claro por qué estamos buscando trabajar con una entidad más.
4. WIN to WIN. Vender sutilmente las operaciones con criterios financieros (rentabilidad, riesgo y liquidez)
5. No sólo conocer al director de la oficina.



4. Negociación con entidades financieras

¿Pasos para negociar?

6. ¿Qué preguntas se hace el banco?

- ¿Quién y cómo es el responsable de la empresa?
- ¿Cómo han sido sus relaciones con los bancos (CIRBE, RAI, etc.), clientes, proveedores, Seguridad Social, Agencia Tributaria, etc.?
- ¿Cómo es el negocio y el sector?
- ¿Para qué es la financiación? Importe y plazo.
- ¿Capacidad de devolverlo? - **Garantías**
- ¿Qué pasa si ...?



4. Negociación con entidades financieras

¿Pasos para negociar?

7. ¿Cómo gestionan las operaciones los bancos?

- Informe de riesgos según operativa → garantías
- Atribuciones del director
- Comité de riesgos
- Concesión
- Firma
- Seguimiento



4. Negociación con entidades financieras

Conclusiones

- El negocio de los bancos se basa en nuestro negocio, su remuneración se basa en su asunción de riesgos.
- Establecer relaciones duraderas y continuadas.
- Es un negocio basado en la confianza, la imagen de transparencia es fundamental, cuanta más confianza (y + fondos propios) menos garantías.
- En cuanto a la información facilitada:
 - Situación real actual (Cuentas anuales e IS) y futura (grandes rasgos del plan de negocio, proyecciones de resultados y tesorería)
 - Facilitar siempre la misma información
 - No adulterar, “la policía no es tonta”
- Revisar el cumplimiento de las condiciones.

4. Negociación con entidades financieras

Si todo lo hemos hecho bien ...





5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

Definición S.G.R.

- Entidad Financiera que aporta garantías recíprocas para sus socios. Su mecanismo principal es apoyar a las PYMEs mediante la concesión de **avales** que respalden las operaciones financieras solicitadas por sus socios a las entidades financieras (dan garantías).
- Obtienen condiciones financieras ventajosas para sus socios y prestan asesoramiento.
- Tipos de socios:
 - Socio partícipe (Pymes)
 - Socio promotor (organismos públicos e instituciones)



5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

¿Qué ofrecen las S.G.R.?

- Avales Financieros
- Avales no Financieros
- Convenios con Entidades de Crédito

5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

Avales Financieros

➤ Varios tipos:

- Préstamos/créditos

- ✓ La SGR negocia con distintas entidades de crédito condiciones privilegiadas para la financiación de las distintas operaciones que precisen sus socios partícipes: préstamos para inversiones, refinanciación de pasivos, necesidades de capital circulante, etc. A través de la SGR también se puede acceder a líneas de financiación subvencionadas por IGAPE, que cubren todo tipo de necesidades financieras de las pymes gallegas.

- Leasing

- ✓ alternativa para la financiación de maquinaria y elementos de transporte, mediante la fórmula de "arrendamiento financiero". Permite a las pymes adquirir los bienes en condiciones ventajosas y con un plazo de amortización dilatado

5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

Avales no Financieros

➤ 2 tipos:

- Avales técnicos

- ✓ La SGR avala a las pymes socias ante entidades no financieras (administraciones públicas, organismos oficiales, clientes, proveedores, entre otros), en la presentación de fianzas provisionales o definitivas para licitaciones o contrataciones con las distintas administraciones.

- Avales económicos

- ✓ Para responder ante terceros por una obligación de pago. La demanda creciente de este tipo de aval viene dada por la gran diversidad de situaciones que requieren su presentación, como los aplazamientos de pago, los anticipos de subvenciones o el acopio de mercancías, entre muchas otras. ..



5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

Avales no Financieros

➤ Ventajas:

- Evita la inmovilización de recursos que supone la constitución en efectivo de las fianzas.
- Permite mantener libres los límites de riesgo con las entidades de crédito, para su utilización en otras necesidades típicamente financieras.
- Propicia la conclusión de contratos.
- Facilita el tráfico mercantil, a un coste reducido.
- Sus costes son fiscalmente deducibles.

5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

Características S.G.R.

- Avalan todo tipo de operaciones financieras (préstamos, pólizas, descuento, leasing, avales, etc.)
- Toda la operación tiene un coste:
 - Aval Financiero
 - Coste financiero de la aportación mínima al capital de la SGR
 - Comisión por estudio (0,5%)
 - Comisión anual por operación sobre el saldo vivo (1%)
 - Aval técnico (0,25%-0,75%)
 - Aval económico (1,5%)
- Bajo riesgo para las entidades financieras



5. Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.)

S.G.R. en Galicia:

- Sogarpo (Pontevedra y Ourense) www.sogarpo.es
- Afigal (A Coruña y Lugo) <http://afigal.es/>

Ambas están participadas por el IGAPE (socio promotor) y reafianzadas por CERSA.



Financiación bancaria

Conclusiones

- Están cambiando las reglas del juego
- Mayor exigencia de garantías
- Mayor autofinanciación
- Coyuntura de restricción del crédito
- ¿Qué producto contratar? 4 criterios de elección
- Negociación con bancos: win to win / preparación previa
- SGR: más que alternativa complemento

Financiación bancaria

Conclusiones

“No pongas todos los huevos en la misma cesta”: 3 - 5





Contactos

Jorge Montoya Arana
Socio

Auditoría

Vigo

Tel: +34 98 611 61 44

Fax: +34 98 611 47 22

jorge.montoya@bdo.es



¡GRACIAS!





www.bdo.es

www.bdointernational.com

BDO Nporm S.L., una sociedad limitada española, es miembro de BDO International Limited, compañía limitada por garantía del Reino Unido y forma parte de la red internacional BDO de empresas independientes asociadas.

BDO es la marca comercial de la red BDO y para todas sus firmas miembro

